Programme :

« Mettez votre projet sur les rails du succès »

Formulation d'Objectif : mode d'emploi

Gilles HIDOUX

sur : *www.123depar.org*

Table des matières :

L'importance de bien formuler

Si vous n'avez pas encore lu le document « La Formule Magique du Changement » je vous encourage à le faire maintenant.

« *Pour qui ne sait où aller, il n'est point de vent favorable* » - Sénèque

« *Tout objectif flou ne débouche que sur une connerie précise* » - F. Dard

« *Si tu ne décides pas où tu veux aller les autres le feront pour toi* »

« *C'est comme une coquille de noix, sur l'océan, livrée aux marées, aux courants et aux vents* »

Ces citations parlent d'elles-mêmes. Vous ne pourrez pas vous aider et les autres ne pourront pas vous aider si vous ne savez pas où vous voulez aller. Pour reprendre l'analogie du document précédent, vous ne partirez jamais en voyage si vous n'avez pas identifié votre ville d'arrivée, votre destination finale.

Il est donc primordial de connaître son objectif pour maximiser les chances d'obtention de cet objectif. Et pour cela il faut être capable de répondre à cette grande question « **Qu'est-ce que vous voulez ?** ».

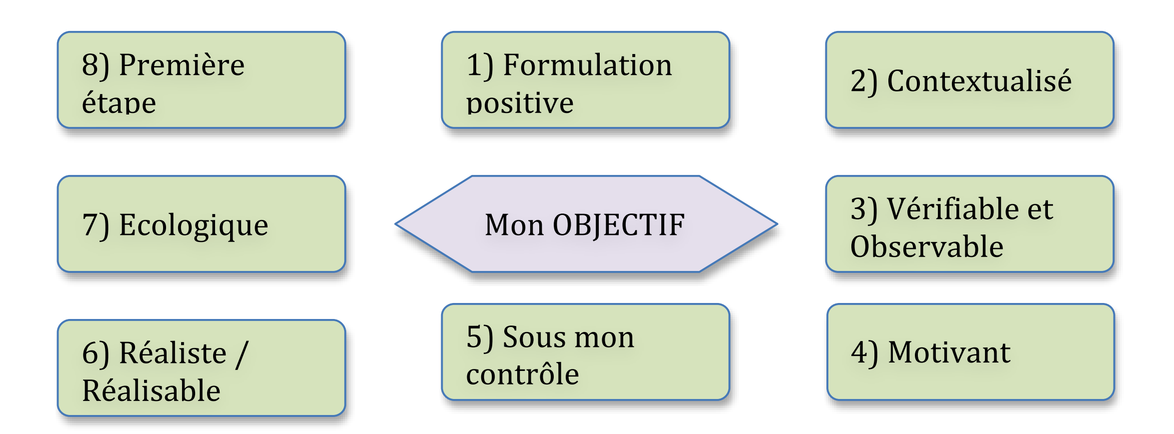
Vous pouvez disposer de toutes les compétences nécessaires, vous pouvez maitriser tous les outils et toutes les techniques, si vous n'avez pas fixé un objectif clair et précis, vous allez utiliser vos compétences et vos outils de façon anarchique et dépenser beaucoup d'énergie sans vous rapprocher de votre objectif, voire vous en éloigner.

Quoi que vous souhaitiez obtenir il est fondamental que vous en ayez une représentation claire et précise. Gardez à l'esprit qu'un objectif mal formulé prend un mauvais départ et minimise donc les chances de réussite d'obtention.

Alors qu'est-ce que vous voulez ?

Les 8 conditions d'une bonne formulation

Pour répondre sereinement à la question « Qu'est-ce que vous voulez ? », voici 8 conditions qui, une fois remplies, vous garantissent une bonne formulation de l'objectif.



Que ce soit pour :

- négocier un contrat ou une affaire
- prendre la parole devant un groupe
- animer une réunion importante
- faire une présentation devant votre comité de direction
- organiser votre prochain voyage (et oui on y revient)
- prendre contact avec une personne qui pourrait influencer votre vie
- améliorer votre relation avec votre conjoint(e)
- apprendre l'usage d'un nouvel outil informatique
- développer votre confiance en vous
- rétablir le dialogue avec vos enfants
- préparer un entretien
- augmenter vos performances

vous maximiserez vos chances de réussite d'atteinte de votre objectif en respectant les 9 conditions que nous allons détailler maintenant.

Condition 1 : l'objectif doit être énoncé avec des termes positifs

Si à la question « Qu'est-ce que vous voulez ? » vous répondez par :
- « Je ne veux plus me sentir nerveux quand je prends le micro»
- « je ne veux plus être agressive vis à vis de mes collègues de travail »
- « Je ne veux plus me soucier face à l'avenir »
- « Je ne veux plus courir partout »
- « Je ne veux plus partir du travail après 19h00 »

alors votre réponse est formulée avec des termes dits négatifs « je ne veux pas ». Et là je parle bien de formulation négative. Le fait de « ne plus vouloir se sentir nerveux » est positif en soi, c'est la formulation qui est négative. Mais il y a un problème avec ce genre de formulation et ceci est dû à la façon dont fonctionne notre cerveau. Le cerveau, aussi puisant soit-il, ne sait pas se représenter ce qui n'existe pas, ce qui n'est pas là. Essayez de ne pas voir une girafe avec un long cou vert, essayez de ne pas entendre le coucou qui chante au printemps, essayez de ne pas ressentir le goût d'une goutte de citron qui tombe sur votre langue. Que s'est-il passé ? Vous avez d'abord vu la girafe au long coup vert avant de la faire disparaître, vous avez entendu le coucou avant de le faire disparaître, vous avez ressenti le goût du citron avant de le faire disparaître (peut être est-il encore là d'ailleurs). Parce que notre cerveau ne sait pas se représenter une « non-image », un « non-son », un « non-ressenti ». Il doit d'abord prendre l'image ou le son ou la sensation puis trouver une manière pour le/la faire disparaître. Cette manière sera d'ailleurs propre à chacun de nous.

En fait quand le cerveau reçoit une formulation négative comme par exemple « Ne t'inquiète pas, le chien n'est pas méchant », comme il ne sait pas analyser la négation, il applique le processus suivant :
1. il supprime la négation puisqu'il ne l'entend pas, ne la comprend pas,
2. il se fait une représentation de la phrase résultante,
3. puis il enlève cette représentation; c'est sa manière à lui d'appliquer la négation.

Si on applique ce processus à notre phrase :
1. il supprime la négation, ce qui fait que la phrase qui « entre » dans notre cerveau devient « T'inquiète, le chien est méchant ».
2. il se fait une représentation de « T'inquiète, le chien est méchant »
3. il supprime cette représentation.

L'effet pervers de ce fonctionnement du cerveau est qu'il a tendance à se focaliser sur les premières choses qu'il s'est représenté, comme s'il y avait une rémanence, même si ensuite il les fait disparaître. Ainsi dans notre exemple le cerveau va se focaliser sur deux choses : « T'inquiète » et « le chien est méchant ». Tout le contraire de ce que l'on veut obtenir en fait. Voilà pourquoi il est extrêmement important de formuler vos objectifs en termes positifs de

façon à aider votre cerveau à se focaliser dès les premières représentations sur les bonnes images, les bons sons, les bonnes sensations, celles que vous voulez.

Voici deux exemples, deux anecdotes réelles :

- Je connais un maître nageur qui reprenait sans cesse les enfants à la piscine en leur disant « *Arrêtez de courir au bord du bassin* ». Et les enfants continuaient à courir inlassablement sur le bord du bassin. Un jour, après avoir compris ce mécanisme de négation du cerveau, il changea sa remarque en disant aux enfants « *Quand vous êtes sur le bord du bassin, vous marchez* ». Et petit à petit tous les enfants se sont mis à marcher quand ils étaient sur le bord du bassin.

- Quand j'ai passé mon permis moto, il y avait des entrainements sur circuit où l'on apprenait à tourner autour des quilles. Et moi je renversais régulièrement les quilles. Le moniteur moto est venu me voir et m'a demandé « *Qu 'est-ce que tu regardes quand tu roules sur le circuit ?* ». Je lui ai répondu « *Les quilles, pour ne pas taper dedans* ». Et là il m'a expliqué « *Ton cerveau fait tout pour t'emmener où tu regardes. Quand tu regardes les quilles, tu orientes ton cerveau à aller vers les quilles. Alors maintenant regarde l'espace entre les quilles, regarde là où tu veux passer* ». Depuis ce jour je n'ai plus renversé de quilles sur les circuits d'entrainement. Ce moniteur moto avait lui aussi compris ce mécanisme.

Donc si dans un premier temps vous avez formulé votre objectif en terme négatif, reprenez la formulation pour préciser ce que vous voulez et non ce que vous ne voulez pas. Vous pouvez vous aider de ces deux questions :

- Que voudriez avoir ou faire à la place de … ?
- Comment voudriez-vous être à la place de … ?

Voici quelques propositions de transformation de formulation négative en formulation positive sur les exemples indiqués en début de ce chapitre. D'autres propositions seraient tout aussi pertinentes. Elles dépendent avant tout de votre objectif positif.

Formulation négative	**Proposition de Formulation positive**
Je ne veux plus me sentir nerveux quand je prendrai le micro	Je veux être plein d'assurance quand je prendrai le micro
Je ne veux plus être agressive vis à vis de mes collègues de travail	Je veux des relations courtoises avec mes collègues de travail
Je ne veux plus me soucier face à l'avenir	Je veux voir l'avenir serein
Je ne veux plus courir partout	Je veux être capable de me fixer mes priorités.
Je ne veux plus partir du travail après 19h00	Je veux partir du travail à 18h30 tous les jours

Attention aux pièges : « Arrêtez de … » et « Il est interdit de … »

Pour le cerveau les termes « Arrêtez de … » et « Il est interdit de … » sont interprétés comme des négations. Lorsque le cerveau entend « Arrêtez de … » ou « il est interdit de … » c'est comme s'il entendait « Ne faites pas … ». Et « Ne faites pas … » suivra bien entendu le processus décrit ci-dessus.

Voyons ce qui se passe sur quelques exemples, présentés selon le format ci-dessous :

Phrase piège : *la phrase piège qui utilise « Arrêtez de » ou « Il est interdit de »*
Mise en négation : *la phrase mise avec la négation*
Phrase Résultante : *la représentation résultante dans le cerveau*
Formulation positive : *Une proposition d'une formulation positive*

Phrase piège : Il est interdit de marcher sur les pelouses
Mise en négation : Ne pas marcher sur les pelouses
Phrase Résultante : Marchez sur les pelouses
Formulation positive : Marchez dans les allées

Phrase piège : Arrêtez de fumer
Mise en négation : Ne pas fumer
Phrase Résultante : Fumez
Formulation positive : Laisser respirer vos poumons

Phrase piège : Il est interdit de boire si on conduit
Mise en négation : Ne pas boire si on conduit
Phrase Résultante : Boire si on conduit
Formulation positive : Restez sobre si vous conduisez

Phrase piège : Arrête de me parler sur ce ton
Mise en négation : Ne me parle pas sur ce ton
Phrase Résultante : Parle moi sur ce ton
Formulation positive : Parle moi calmement

Autre piège : « … moins de … »

Attention aux formulations « Je veux moins de … » ou « Je veux être moins … » ou « Je veux avoir moins de … » qui sont en fait des formulations négatives. Dans ce cas il vous faut trouver ce que vous voulez à la place. Par exemple si « Vous voulez être moins nerveux », vous pouvez le formuler en « Je veux être plus calme » ou « Je veux être plus posé ».

Voici quelques exemples de reformulations à partir de moins de :

Je veux être moins colérique	Je veux être plus zen
Je veux avoir moins de stress	Je veux garder mes capacités
Je veux faire moins de choses en même temps	Je veux me focaliser sur une chose
Je veux être moins impulsif	Je veux être plus réfléchi
Je veux être moins pressé	Je veux prendre mon temps

Condition 2 : l'objectif doit être contextualisé et le contexte approprié

Est-ce que cet objectif a un lien avec votre vie entière ou seulement une partie ?
Est-ce que vous voulez atteindre cet objectif dans tous les contextes ?

Il arrive souvent que les objectifs soient libellés de façon trop large ce qui peut les rendre, par simple formulation, irréalisables. Par exemple :

- Je veux être heureux dans tous les domaines de ma vie.
- Je veux rester calme avec tout le monde.
- Je veux être gaie et souriante tout le temps.

Comme pour la condition 1, dans cette condition il y a aussi des pièges.
Ce sont les termes : **toujours, partout, tout de suite, tout le temps, avec tout le monde**.
L'utilisation directe ou indirecte de ces termes dans la formulation de l'objectif peut rendre l'objectif difficilement réalisable, voire irréalisable. Une barre placée trop haut n'encourage que le découragement.

Il est donc important de préciser dans quel contexte l'objectif est désiré. Préciser le contexte consiste à répondre aux questions : **où, quand et avec qui** :

- **Où** l'objectif doit-il être réalisé ?
- **Quand** l'objectif doit-il être réalisé ?
- **Avec qui** l'objectif doit-il être réalisé ?

Parce qu'un objectif qui marche bien dans un contexte peut ne pas convenir dans un autre il est important de préciser dans quel contexte vous voulez qu'il marche. Vous pouvez vous aider de ces questions pour ce point :

- Dans quelles circonstances je veux que cet objectif fonctionne ?
- Est-ce approprié dans ce contexte ? Et dans celui là ?
- Dans quel(s) contexte(s) cet objectif n'est-il pas souhaitable ?
- Où, quand, avec qui cet objectif n'est pas désiré ?

Ainsi vous pourrez établir les limites appropriées à l'atteinte de l'objectif.

Prenons un exemple : « *Je veux mieux communiquer* ».
Cette formulation satisfait au critère précédent (formulé positivement) mais elle reste trop large dans sa formulation. Appliquons lui les questions : avec qui, où, quand.

- Avec qui ? Avec mon patron.
- Quand ? Lors de nos réunions de planification.
- Où ? Tous les mardi après-midi.

Et la formulation devient : « *Je veux mieux communiquer avec mon patron lors de nos réunions de planification qui ont lieu tous les mardi après-midi* ». Il devient plus facile au cerveau de se focaliser sur ce point.

Et un deuxième exemple : « *Je veux rester calme* ». Appliquons lui les questions : avec qui, où, quand.

- Avec qui ? Avec mes enfants.
- Quand ? Lorsque l'on fait les courses.
- Où ? Les mercredis matins.

Et la formulation devient : « *Je veux rester calme avec mes enfants pendant les courses les mercredi matin* ».

Condition 3 : l'objectif doit être vérifiable et observable

Définir un objectif c'est le penser dans le futur, c'est l'imaginer. L'imagination comme la mémoire s'organise sur la base de l'expérience sensorielle (voir, entendre, ressentir, sentir, goûter). Maintenant que vous savez où vous voulez allez (condition 1) et que vous l'avez défini et contextualisé précisément (condition 2) il s'agit de vous représenter sensoriellement votre cible atteinte.

Voici quelques suggestions pour vous aider à en prendre conscience :
- Imaginez que vous êtes dans la situation décrite dans votre objectif.
- Imaginez que vous êtes en train de faire ce que vous voulez faire.
- Imaginez que vous avez atteint votre « Etat Désiré ».
- Ca y est votre objectif est atteint.
- Vivez pleinement ce qui se passe, vous êtes dans la scène.
- Observez les gens, les lieux où vous êtes.
- Observez les autres, observez vous.
- Observez ce qui se passe à l'extérieur de vous et à l'intérieur de vous.

Et puis prenez le temps de répondre à ces questions :
- Que voyez-vous alors ?
- Qu'entendez-vous ?
- Que ressentez-vous physiquement, émotionnellement?
- Que sentez-vous ?
- Que goutez-vous ?

Notez sur un papier 5 éléments que vous voyez dans la situation future réalisée, notez 5 autres éléments que vous entendez et faites de même pour les sensations. Plus vous vivrez la situation comme si vous y étiez, plus vous obtiendrez de détails dans votre description.

Cette description forme une preuve, une mis en évidence par des critères indiscutables. Ces critères sont observables et vérifiables par vous bien sûr mais aussi par tous acteurs présents ou les personnes concernées.

Quelques exemples :
- Je prends le micro, je prononce telle et telle phrase, je respire calmement, je sens ma voix qui porte, je verrai les gens qui m'écoutent. A la fin ils applaudissent. Je me sens bien.
- Je suis dans le magasin avec mes enfants. Nous parcourons les différentes allées. Ils tiennent le chariot, nous discutons. Au rayon pâtisserie je leur prends une brioche. Ils sont heureux, calmes. Je suis heureuse.

Condition 4 : l'objectif doit être motivant

Etes-vous en présence d'un « bon » objectif et non d'un objectif écran qui ne représente pas réellement ce que vous voulez vraiment ou qui n'en représente qu'une partie ? N'êtes-vous pas en présence de vœux pieux tels que ceux formulés à tous les débuts d'année ? Pour s'en assurer il est nécessaire de se poser la question sur ce que vous comptez obtenir à travers l'atteinte de votre objectif et en quoi est-ce vraiment fondamental pour vous.

Si votre objectif n'est pas suffisamment motivant pour vous, il y a peu de chance pour que vous mobilisiez tous les moyens nécessaires pour l'atteindre ou que le moindre obstacle vous décourage.

Pour trouver l'importance sous-jacente de votre objectif, posez-vous la grande question « En quoi cet objectif est-il important pour vous ? ».

Qui peut se décliner sous plusieurs formes :
- Si vous atteignez votre objectif, qu'est-ce que cela vous apportera de plus ?
- Que vous apportera la réalisation de votre objectif ?
- Qu'est-ce que cela vous permettra de faire qui est encore plus important ?
- Que recherchez-vous dans la réalisation de votre objectif ?
- Que gagnerez-vous à atteindre votre objectif ?
- Et après que ferez-vous ?
- Que voulez-vous de bon pour vous à travers cet objectif ?

On vérifie ici que la réalisation de l'objectif, son initiation et sa maintenance sont bien reliées à une énergie suffisante et donne un sens profond à l'action. Et il peut être nécessaire de vous poser ces questions plusieurs fois. En fait de reposer la question aux réponses obtenues. Cela permet de remonter à ce qui est vraiment important pour vous.

Par exemple :
- Qu'est-ce qui est important pour vous dans le fait de « Rester calme avec vos enfants » ?
- → Cela favorise l'écoute et le dialogue
- Qu'est-ce qui important dans « favoriser l'écoute et le dialogue » ?
- → Cela permet un partage harmonieux entre mère et enfant
- Qu'est-ce qui est important dans « avoir un partage harmonieux » ?
- → Etre une bonne mère.

Ce dernier terme « Etre une bonne mère » forme ce que l'on appelle le méta-objectif. Ce qui peut être obtenu grâce à l'objectif. Ce qui est au dessus de l'objectif. C'est lui qui motive vraiment.

Condition 5 : l'objectif doit être sous le contrôle de la personne

L'objectif que vous êtes en train de décrire doit être un objectif pour vous et non pour quelqu'un d'autres. Vous avez tous les pouvoirs pour modifier vos pensées, vos comportements, vos ressentis, votre manière de faire et ainsi atteindre votre objectif. Vous n'avez aucun pouvoir sur les autres. Donc l'objectif doit vous concernez vous et non quelqu'un d'autre.

Voici quelques exemples d'objectifs « mal formulés » :

1. Je veux que mon mari arrête de fumer.
2. Je veux que ma fille me parle mieux.
3. Je veux que mon patron me donne une augmentation.
4. Je veux que mon fils réussisse ses études supérieures.

Ces formulations sous-tendent que ce sont les autres :

- qui doivent changer et non vous
- ou que ce sont les autres qui détiennent la solution ou la responsabilité.

Or il n'est possible de changer que ce qui dépend de soi. La responsabilité du changement souhaité doit vous incomber à 100%. Pour s'assurer que l'objectif que vous visez ne dépend que de vous, vous pouvez vous appuyer sur ces questions :

- Cet objectif dépend-il de moi ?
- Qu'est-ce qui est sous mon contrôle ?
- Qu'est-ce que je peux changer chez moi pour inciter l'autre à changer dans le sens que je souhaite ?
- Comment puis-je initier le changement voulu ?

Condition 6 : l'objectif doit être réaliste et réalisable

Cette condition aborde deux notions extrêmement importantes :
- votre objectif est-il réaliste ?
- votre objectif est-il réalisable ?

La notion de réalisme est une notion d'absolu. Est-il possible dans le monde d'aujourd'hui de faire ce que j'indique dans mon objectif ? Est-ce que quelqu'un dans le monde serait capable de faire cela ?
Par exemple :
- Je veux perdre 30 kg en 1 mois.
- Je veux courir le 100m en 8 secondes.
- Je veux faire de la plongée sous-marine en apnée pendant 4 heures.
- Je veux bâtir ma maison en 2 mois.
- Je veux mesurer 25 cm de plus.

Ces quelques exemples montrent des objectifs non réalistes. Personne au monde n'est capable de faire ce qui est indiqué. Ils sont tout simplement impossibles pour l'instant.

La notion de réalisable est une notion personnelle. Ce qui est indiqué dans mon objectif a déjà été réalisé par quelqu'un. Est-ce que moi je peux le faire aussi.
- Je veux courir le 100m en 9 sec 58 comme Lusain Bolt.
- Je veux gravir les 5 plus hautes montagnes.
- Je veux apprendre devenir bilingue en 6 mois.
- Je veux multiplier mon salaire par deux.
- Je veux aller sur la lune.

Ces quelques exemples sont réalistes puisque quelqu'un au monde l'a déjà fait. Le sont-ils pour moi ? Vais-je pouvoir réunir les conditions, les moyens, les ressources pour pouvoir obtenir un tel résultat ?

Si vous obtenez un « non» à une de ces deux questions (réaliste ou réalisable), voire au deux, c'est l'échec assuré, ne vous lancez surtout pas dans une telle aventure (Ne donnez pas aux autres non plus de tels objectifs). Vous devez reprendre votre objectif et l'adapter ou le découper jusqu'à obtenir « oui » aux deux questions.

Condition 7 : l'objectif doit être écologique

Vous ne vivez pas isolé. Vous faites partie de systèmes plus vastes : famille, travail, amis, communauté, société, … Vous avez besoin de vérifier l'impact de l'atteinte de votre objectif dans le contexte de ces différents domaines ou relations. Existent ils des effets indésirables potentiels si vous atteignez votre objectif ? En quelque sorte vérifiez la préservation des équilibres fondamentaux et essentiels : votre propre équilibre interne et l'équilibre avec les autres.

Quelque soit l'objectif que vous projetez et réalisez, peu importe son importance, va avoir un effet sur nous, sur notre entourage et sur le monde autour de nous. Votre objectif sera écologique s'il prend en compte tous les aspects de votre personnalité ainsi que de toutes les personnes de votre entourage dans les différents domaines concernés. Il est donc indispensable que vous vous interrogiez sur les conséquences de l'atteinte de votre objectif non seulement pour vous mais aussi pour les autres.

Votre objectif doit être en accord avec vos valeurs profondes, ce qui est important pour vous. Il doit également être exempt d'inconvénient pour vous (écologie interne) ou pour quelqu'un d'autre (écologie externe).

Cette réflexion permet la prise de conscience d'éventuels obstacles qui pourraient de présenter sur le chemin de la réalisation de l'objectif. Puis de décider en toute conscience de changer ou modifier l'objectif ou de le garder tel quel.

Quelques questions permettant de vérifier l'écologie :

- Que se passera-t-il si vous réalisez votre objectif ?
- Que se passera-t-il si vous ne réalisez pas votre objectif ?
- Qu'est qui ne se passera pas si vous réalisez votre objectif ?
- Qu'est qui ne se passera pas si vous ne réalisez pas votre objectif ?
- Que gagnerez-vous si vous réalisez votre objectif ?
- Que perdriez-vous si vous réalisez votre objectif ?
- Que gagnerez-vous si vous ne réalisez pas votre objectif ?
- Que perdriez-vous si vous ne réalisez pas votre objectif ?
- Y-a-t-il un inconvénient ou un risque à atteindre cet objectif ?
- Quelles seront les conséquences pour vous ?
- Quelles seront les conséquences pour votre entourage ?
- Est-ce congruent avec vous-même ?

Condition 8 : quelle est la première étape de l'objectif

Maintenant que votre objectif est bien formulé, qu'il respecte les 7 premières conditions de formulation :

- formulé positivement,
- contextualisé (quand, où, avec qui),
- vérifiable et observable sensoriellement,
- motivant (avec son meta-objectif),
- sous votre contrôle,
- réaliste et réalisable,
- écologique (pour vous et pour les autres),

vous savez exactement ce que vous voulez, où vous voulez aller. Il « suffit » de vous mettre en route. Il suffit de lancer l'action, de mettre sur les rails votre projet.

Mais même « *Un chemin de mille lieues commence toujours par un premier pas* » - Lao Tseu.

Alors quel est ce premier pas ? Quelle est la première action qui va vous permettre de vous approcher de votre objectif ? Quelle est la première chose à faire pour lancer véritablement votre projet ?

Trouvez et décrivez votre première action, celle que vous allez faire dès aujourd'hui, au plus tard demain.

Ensuite vous élaborerez les grandes étapes, les grands jalons entre la situation d'aujourd'hui et l'objectif atteint. Vous aurez ainsi votre plan de route.

Bon courage.